



ideandum®

Siamo la più grande azienda specializzata in comunicazione e formazione per il settore odontoiatrico e medico. Nata nel 2013 oggi siamo centro propulsore di innovazione e passione.

Raccolta e gestione dei
contatti

Come viene fatta ora

ideandum

1**Campagna di acquisizione contatti**

I lead ricevono mail di conferma solo se lasciano il contatto tramite landing page. Se il contatto viene acquisito tramite form, non c'è follow-up via email.

2**Registrazione dei contatti su Google Sheets**

I digital di Ideandum compilano manualmente un file Google Sheets man mano che i contatti arrivano

3**Feedback del cliente (?)**

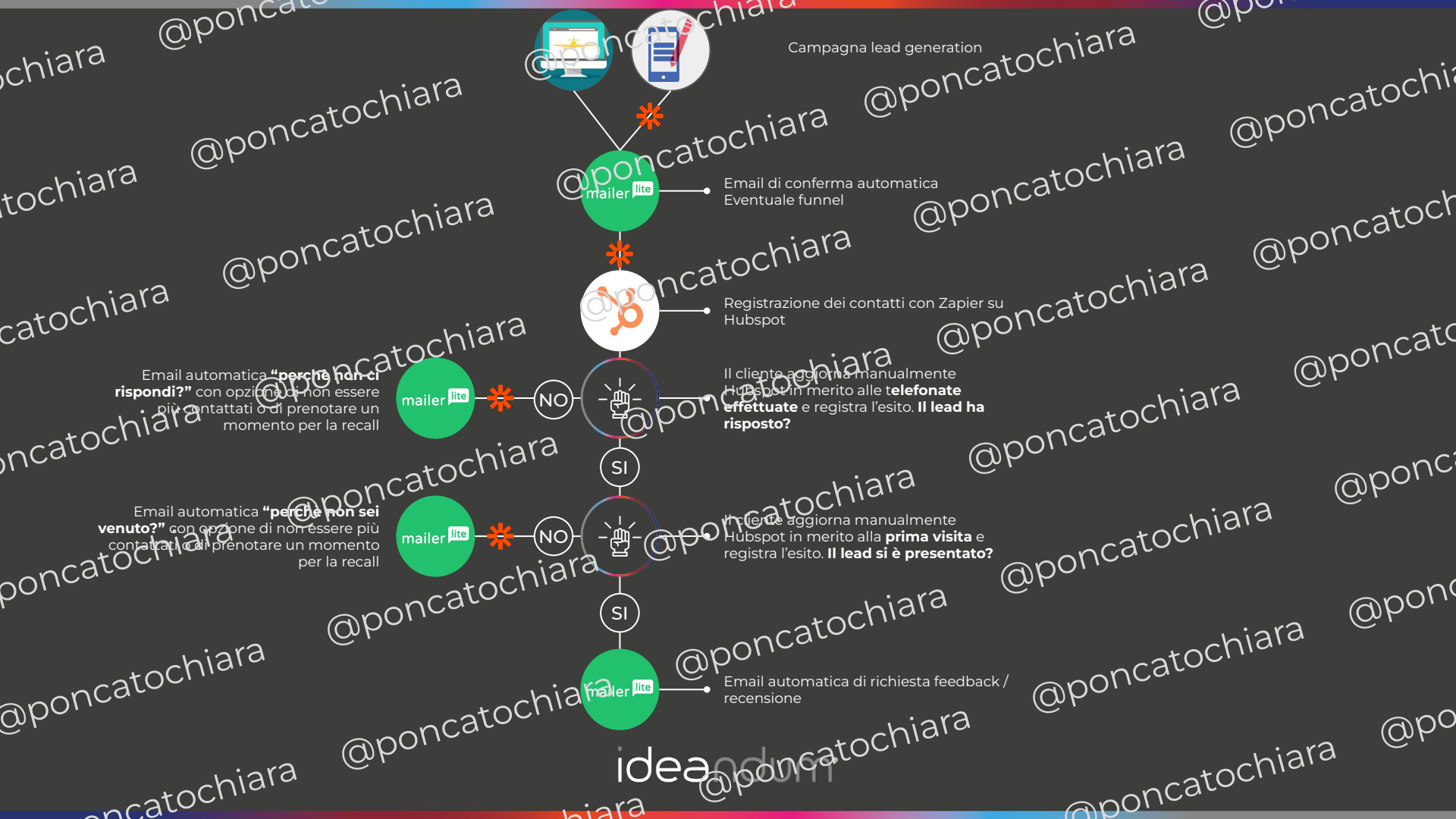
I feedback del cliente arrivano in maniera disordinata. A volte il cliente compila il file excel, altre no. A volte fornisce ulteriori informazioni telefonicamente all'AM, altre no.



Raccolta e gestione contatti

Campagna - CRM - automazioni

idea



Campagna lead generation



Email di conferma automatica
Eventuale funnel



Registrazione dei contatti con Zapier su
Hubspot

Email automatica "perché non ci
rispondi?" con opzione di non essere
più contattati o di prenotare un
momento per la recall



NO



Il cliente aggiorna manualmente
Hubspot in merito alle **telefonate**
effettuate e registra l'esito. **Il lead ha**
risposto?

SI

Email automatica "perché non sei
venuto?" con opzione di non essere più
contattati o di prenotare un momento
per la recall



NO



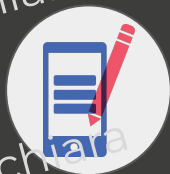
Il cliente aggiorna manualmente
Hubspot in merito alla **prima visita** e
registra l'esito. **Il lead si è presentato?**

SI



Email automatica di richiesta feedback /
recensione

idea



1 - Collegamento Zapier tra Facebook form e MailerLife

• E' necessario creare lo
zapier e implementarlo
correttamente per ogni
campagna

**Tempo extra rispetto alle
lavorazioni attuali
00:30**





2 - Creazione di un account Hubspot e impostazione dei flussi corretta

È necessario creare l'account Hubspot per tutti quei clienti a cui non viene venduto il servizio CRM.

Impostazione della pipeline

Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

01:00

(cumulativo)

01:30



3 - Creazione di uno zapier per automatizzare l'invio di email **Telefonata mancata**

Ad azienda su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

02:45



4 - Creazione di uno zapier per automatizzare l'invio di email **Visita Mancata**

Mancata

Ad azienda su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

04:00



5 - Creazione di uno Zapier per automatizzare l'invio di email **Feedback Visita**

Ad azienda su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

05:15

Riepilogo azioni extra

n. 4 Zapier
n. 1 CRM setting
n. 3 DEM

Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali (cumulativo)
05:15

+ 00:30 per ogni campagna form (fino a 6h/anno per cliente)

Vantaggi

- recupero tempo dell'inserimento contatti manuale da parte dei DT - 4h/mese /campagna (o più)
- recupero lead che non hanno risposto (difficile individuare una percentuale. Per CBO Implantologia e Coralline Hitermic =37% dei Lead)
- Recupero di chi non si presenta alla visita (dati non disponibili)
- Raccolta recensioni sistematica

Tempo risparmiato

04:00 ore a campagna per ogni mese per ogni cliente

Calcolo: 10 min al giorno (5 min. DT1+ 5 min. DT2), per 6 giorni a settimana, per 10 mesi l'anno
(oltre 40h/anno per cliente)

- **Maggiori informazioni sulla customer journey offline**
- **Fino a 37% di prime visite in più**
- **Riduzione dell'errore umano nella trascrizione dei dati**